

GESCHÄFTSBERICHT 2014

TELES AG
Informationstechnologien





Kennzahlen nach IFRS

zum 31. Dezember 2014, in T€

	2013	2014
Umsatz	10.701	11.446
Rohertrag	6.149	6.378
EBIT (operativ)	-2.283	-1.424

Inhaltsverzeichnis

Brief an die Aktionäre	6
Bericht des Aufsichtsrats	7
Lagebericht	
TELES und der Markt	10
Access Solutions	12
Carrier Solutions	14
Enterprise Solutions	16
Wirtschaftliche Lage	18
Personal	21
Chancen- und Risikobericht	22
Finanzierung/Going concern	26
Prognose	27
Nachtragsbericht	28
Vergütungsbericht	28
Konzernabschluss	30

Brief an die Aktionäre

Sehr geehrte Aktionäre,

auf den ersten Blick wurde mit der Umsatzsteigerung von 7% auf knapp 11,5 Mio. € das um Einmaleffekte bereinigte Betriebsergebnis auf -1,4 Mio. € (Vorjahr -2,3 Mio. €) verbessert. Allerdings konnte diese Umsatzsteigerung lediglich durch den Verkauf der Mobile Gateway Produktfamilie iGATE und vGATE erreicht werden. Insgesamt war das Geschäft mit Access Solutions enttäuschend. Das Geschäft mit den Mobilfunk Gateways ist stark eingebrochen. Die Aktivitäten in Nordamerika wurden entsprechend zurückgefahren. Unsere Investitionen in die erneute Produktfamilie der VoIP Gateways haben sich nicht ausreichend bezahlt gemacht. Konsequenterweise wurde zum Halbjahr 2015 die Notbremse gezogen. Die Aktivitäten im Geschäftsfeld Access Solutions werden eingestellt und die VoIP Gateways nicht weiter vermarktet. Der Bereich der Mobile Gateways wurde verkauft und der Käufer übernimmt erfahrene Mitarbeiter der TELES und führt Projekte weiter.

TELES wird ab dem zweiten Halbjahr fokussiert das softwarebasierte Geschäft für Netzbetreiber weiterführen. Hier gilt es, die erfolgreichen Projekte der letzten Jahre zu multiplizieren. Exemplarisch finden Sie Berichte zu Referenzkunden in den Kapiteln Carrier oder Enterprise Solutions.

Für die erfolgreiche Ausrichtung der TELES in Richtung 2020 sind Investitionen notwendig. Seit 2011 wurde das Unternehmen durch die Unterstützung des Mehrheitsaktionärs am Leben erhalten. Erforderliche Umstrukturierungen wurden umgesetzt, Verlustbringer abgetrennt. Es erfolgte eine Verbesserung und Ergänzung des Lösungsportfolios. Ein Beispiel

für die Ergänzung ist die Erstellung von mobilen Applikationen. Bis Ende des ersten Quartals 2015 wurde diese Software eingekauft, seit dem zweiten Quartal erstellt die TELES diese eigenständig. Um weitere Investitionen oder Beteiligungen vornehmen zu können, schlägt der Vorstand im ersten Schritt eine Herabsetzung des Grundkapitals in vereinfachter Form vor. Das schafft die Voraussetzung für eine notwendige Kapitalerhöhung.

Der Vorstand

Juli 2015

Bericht des Aufsichtsrats

BERATUNGSSCHWERPUNKTE 2014

Auch im abgelaufenen Geschäftsjahr 2014 hat der Aufsichtsrat gemäß Gesetz und Satzung den Vorstand der TELES Aktiengesellschaft Informationstechnologien bei der Leitung des Unternehmens regelmäßig beraten und überwacht. Er hat sich regelmäßig schriftlich und mündlich über die Entwicklung des Unternehmens und des Konzerns unter Berücksichtigung aller wesentlichen Geschäftsvorgänge informieren lassen. In wesentliche Entscheidungen von erheblicher Bedeutung für das Unternehmen war er eingebunden.

In vier Sitzungen hat sich der Aufsichtsrat anhand der schriftlichen und mündlichen Berichterstattung des Vorstandes eingehend über die Strategie und den Stand der Umsetzung, den Geschäftsverlauf, die Ertragslage des Unternehmens und deren Tochtergesellschaften sowie über bedeutsame Geschäftsvorfälle unterrichten lassen. Schwerpunktmäßig wurde insbesondere die künftige Ausrichtung des Unternehmens und seine Struktur diskutiert. Die Gesellschaft hat sich im Berichtsjahr weiterhin auf ihr ursprüngliches Kerngeschäft (Carrier Solutions und Enterprise Solutions) konzentriert. Die in den Vorjahren eingeleiteten Restrukturierungsmaßnahmen und strategischen Weichenstellungen haben mit dazu beigetragen, dass die Umsätze auf ca. 11,5 Mio. EUR steigert werden könnten. Dies ist vor allem bedingt durch den Verkauf von iGate und vGate Produktfamilien und geistigem Eigentum in die USA. Der operative Verlust konnte auch durch konsequentes Kostenmanagement auf -1,4 Mio. EUR reduziert werden, das Ergebnis vor Zinsen und Steuern betrug -1,7 Mio. EUR. Die Eigenkapitalsituation sowie die Liquidität sind allerdings nach wie vor unbefriedigend. Die Gesellschaft ist zum Stichtag bilanziell überschuldet.

Die Finanzierung des Unternehmens wurde regelmäßig besprochen.

Die Liquidität des Unternehmens wurde durch entsprechende Darlehensverträge mit dem Mehrheitsaktionär abgesichert. Nach wie vor bleibt die Gesellschaft von der Darlehenszusage des Hauptgesellschafters abhängig. Erörtert wurden auch die nach wie vor bestehenden Risiken. Hierzu zählen u.a. Verfehlung von Umsatzerlöserwartungen mit Auswirkungen auf die Liquidität. Bestandsgefährdende Tatsachen wurden vom Vorstand berichtet und bewertet.

Mit dem Vorstand wurde die Leitung des Konzerns, das konzerninterne Risiko-Management und Compliance-Fragen regelmäßig erörtert.

Der Aufsichtsrat wird regelmäßig über die einzelnen Segmente des Konzerns unterrichtet, sowohl im Hinblick auf Planabweichungen, als auch im Hinblick auf die jeweils erwartete künftige Entwicklung in den betreffenden Segmenten. Die Entwicklung und die Unternehmensplanung waren jeweils quartalsmäßig Gegenstand der Erörterung von Vorstand und Aufsichtsrat. Über die Liquidität wurde dem Aufsichtsrat regelmäßig berichtet. Darüber hinaus hat der Aufsichtsrat von seinem Recht Gebrauch gemacht, Einsicht in die Bücher und Schriften der Gesellschaft zu nehmen, auch unabhängig von ihrer Zustimmungspflichtigkeit. Gegenstand der Prüfung des Jahresabschlusses waren insbesondere auch konkrete Wertansätze, die mit Vorstand und Abschlussprüfer im Einzelnen erörtert wurden. Die wirtschaftliche Entwicklung der TELES Aktiengesellschaft Informationstechnologien und ihrer Beteiligungen wurde ausführlich erörtert.

Geschäfte, die auf Grund gesetzlicher oder satzungsgemäßer Bestimmungen der Genehmigung des Aufsichtsrates bedürfen, hat der Aufsichtsrat geprüft und über seine Zustimmung entschieden.

Darüber hinaus stand der Vorsitzende des Aufsichtsrates in ständigem Kontakt mit den Mitgliedern des Vorstandes. Dabei wurden Fragen der Unternehmensstrategie, Geschäftsentwicklung, Vertrieb und Marketing besprochen.

JAHRES- UND KONZERN-ABSCHLUSS

Der Aufsichtsrat hat den Prüfungsauftrag für den Jahresabschluss und den Konzernabschluss des Geschäftsjahres 2014 ordnungsgemäß an die von der Hauptversammlung zum Abschlussprüfer gewählte Ernst & Young GmbH, Berlin, erteilt. Der Aufsichtsrat hat sich von der Unabhängigkeit des Abschlussprüfers überzeugt.

Der Prüfungsauftrag umfasste die Aufgabe, den Jahresabschluss inklusive Lagebericht nach den Vorschriften des HGB und den Konzernabschluss sowie den Konzernlagebericht nach den International Financial Reporting Standards (IFRS) zu prüfen. Zu den Prüfungsschwerpunkten gehörte auch das Risikofrüherkennungssystem des Unternehmens, das Forderungsmanagement des Konzerns und die Bewertung von Forderungen.

Der Jahresabschluss zum 31. Dezember 2014 und der Lagebericht über das Geschäftsjahr 2014 sowie der Konzernabschluss zum 31. Dezember 2014 und der dazugehörige Lagebericht als auch die Buchführung sind von Ernst & Young GmbH, Berlin, geprüft und mit dem uneingeschränkten Bestätigungsvermerk versehen worden.

Die Beurteilung der Lage des Konzerns im Hinblick auf den Fortbestand, insbesondere im Hinblick auf die Finanzierungserforder-

Außerdem hat der Aufsichtsrat mit dem Vorstand wichtige strategische Projekte erörtert. Gegenstand waren vor allem die notwendigen Schritte zur Konsolidierung sowie zur Sicherung der Wettbewerbsfähigkeit und Konzepte für das künftige Wachstum des Unternehmens.

Bei allen Aufsichtsratssitzungen waren die Mitglieder des Aufsichtsrates vollzählig anwesend.

Der Aufsichtsrat hat keine Ausschüsse gebildet.

nisse infolge von Umsatzplanverfehlungen sind vom Vorstand plausibel dargestellt worden. Im Hinblick auf die verbleibende Unsicherheit wird im Testat des Abschlussprüfers auf die Ausführungen des Vorstands im Konzernbericht (Abschnitt „Finanzierung/Going Concern“) hingewiesen, wonach der Mehrheitsgesellschafter zur Aufrechterhaltung der Zahlungsfähigkeit eine weitere Kreditvereinbarung geschlossen hat. Der Fortbestand des Unternehmens hinge davon ab, dass die Umsatzziele erreicht würden und der Mehrheitsaktionär ausreichend finanzielle Mittel zur Verfügung stellt. Der Aufsichtsrat schließt sich dieser Beurteilung an.

Allen Aufsichtsratsmitgliedern haben die Abschlüsse, Lageberichte sowie die Prüfungsberichte fristgerecht zur Prüfung vorgelegen.

An der Bilanzsitzung des Aufsichtsrates am 28. April 2015 hat der Abschlussprüfer teilgenommen und über die wesentlichen Ergebnisse seiner Prüfung berichtet. Der Abschlussprüfer hat die Fragen des Aufsichtsrates beantwortet und weitere Erläuterungen gegeben. Der Aufsichtsrat ist nach eingehender Prüfung zu dem Ergebnis gekommen, dass der Jahresabschluss zum 31. Dezember 2014

und der Lagebericht über das Geschäftsjahr 2014 sowie der Konzernabschluss zum 31. Dezember 2014 und der dazugehörige Lagebericht als auch die Buchführung sowie der Abhängigkeitsbericht zu keinen Einwendungen Anlass geben. Nach dem abschließenden Ergebnis der Prüfung des Aufsichtsrates bestehen keine Einwendungen gegen die Erklärungen des Vorstands über die Beziehung zu verbundenen Unternehmen.

Nach den Feststellungen des Abschlussprüfers waren die Leistungen der Gesellschaft bei den Rechtsgeschäften mit dem herrschenden Unternehmen, die zum Zeitpunkt ihrer Vornahme bekannt waren, nicht unangemessen hoch. Der Bestätigungsvermerk gem. § 313 Abs. 3 Satz 1 AktG lautet:

„Nach unserer pflichtgemäßen Prüfung und Beurteilung bestätigen wir, dass

1. die tatsächlichen Angaben des Berichts richtig sind,
2. bei den im Bericht aufgeführten Rechtsgeschäften die Leistung der Gesellschaft nicht unangemessen hoch waren oder Nachteile ausgeglichen worden sind,
3. bei den im Bericht aufgeführten Maßnahmen keine Umstände für eine wesentlich andere Beurteilung als die durch den Vorstand sprechen.“

Der Aufsichtsrat hat mit Beschluss vom 28. April 2015 den von der Gesellschaft aufgestellten und von Ernst & Young GmbH geprüften Jahresabschluss für das Geschäftsjahr 2014 gebilligt. Damit ist der Jahresabschluss für das Geschäftsjahr 2014 festgestellt. Der Aufsichtsrat hat außerdem mit Beschluss vom 28. April 2015 den von der Gesellschaft

aufgestellten und von Ernst & Young GmbH geprüften Konzernabschluss für das Geschäftsjahr 2014 gebilligt.

Der Aufsichtsrat dankt dem Vorstand sowie allen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern für ihren großen persönlichen Einsatz und die im Geschäftsjahr 2014 geleistete Arbeit.

Berlin, 28. April 2015

Der Aufsichtsrat

Prof. Dr. Walter Rust
Vorsitzender

TELES und der Markt

Festnetz- und Mobilfunkanbieter der entwickelten Welt stehen vor enormen Herausforderungen: Vor allem die rasante Zunahme des Datenverkehrs durch Endgeräte (Smartphones, Tablets etc.), durch SaaS-Dienste (Software as a service wie beispielsweise Office 365) durch das Internet der Dinge (M2M) und vor allem so genannte Over the top-Diensteanbieter (OTT) wie Google, Facebook, Youtube, LinkedIn, Skype, Whatsapp, Flickr oder Dropbox – um nur die prominentesten zu nennen –, machen den Telefonieanbietern zu schaffen. OTT-Diensteanbieter sind dabei Segen und Fluch zugleich: Einerseits geben sie einen wichtigen Schub bei der Nachfrage nach breitbandigen Mobilfunk- und Festnetzanschlüssen und erschließen neue Potenziale für Carrier. Andererseits sind Investitionen in die Infrastruktur erforderlich, um das exponentiell wachsende Datenvolumen zu bewältigen. Nur so werden Betreiber ausreichend Kapazität haben für den wachsenden Bedarf an Konnektivität, an mobilem und ubiquitärem Zugang zu Daten und Diensten.

Zugleich sehen sich Telefonieanbieter mit sinkenden Margen konfrontiert, denn der Wettbewerb in den entwickelten Märkten wird nahezu ausnahmslos über den Preis ausgetragen. Die Finanzierung über höhere Preise für Endanwender ist deshalb beinahe ausgeschlossen. Carrier stehen damit vor der Herausforderung, hohe Investitionen in leistungsfähige Infrastrukturen bei sinkenden Umsätzen und Margen bewältigen zu müssen.

Wollen Carrier – ob Mobilfunk oder Festnetz – angesichts der wachsenden Bedeutung der OTTs nicht zu bloßen Infrastrukturanbietern verkümmern, die keinerlei Intelligenz und

Mehrwert für Anwender über ihre Netze generieren, müssen sie ihre Geschäftsmodelle überdenken. Und in Anbetracht der schrumpfenden Bedeutung des Festnetzes im Privatkundengeschäft, fällt der Blick zunächst auf die Mobilfunkbetreiber und deren künftige Geschäftsmodelle: Den ehemaligen Wachstumstreibern SMS und Mobiltelefonie stehen in der IP-Welt alternative Wettbewerber gegenüber, die den Markt durch kostengünstigere oder sogar kostenfreie App-basierte Lösungen wie Voice over Wifi oder Whatsapp neu aufrollen. Was Anwender früher über SMS kommuniziert haben, geht auch komfortabel und kostenfrei über Whatsapp oder iMessage, und Telefonie wird über Skype abgewickelt. Die neuen Marktteilnehmer sind nicht mehr aufzuhalten, vielmehr wird der Marktzugang für neue Anbieter durch niedrige Eintrittsbarrieren in der IP-Welt sogar begünstigt.

Für Mobilfunkanbieter kristallisieren sich dabei drei Optionen heraus: der Aufbau eines eigenen Festnetzes bzw. das Zusammengehen mit einem Festnetzanbieter (wie beispielsweise in Deutschland Vodafone durch die Übernahme von Kabel Deutschland) zu einem integrierten Telefonieanbieter (einem so genannten Heavy Asset), die Abgabe des Netzbetriebs und Repositionierung zu einem Service Provider oder Reseller – und nicht zuletzt der Exit (so hat sich bspw. Vodafone aus den USA zurückgezogen und T-Mobile versucht seit Jahren erfolglos, das US-Geschäft abzustoßen). Reine Mobilfunkanbieter werden es schwer haben und sind tendenziell nicht überlebensfähig. Die besten Aussichten haben hingegen die Heavy Assets, die ein Fest- und Mobilfunknetz kontrollieren und betreiben, ausbauen und darauf aufset-

zend Dienste anbieten und neue Erlösquellen erschließen – so schwer es den traditionellen und vergleichsweise langsamen Carriern auch fallen mag. Sie müssen sich jedoch als integrierter Anbieter für B2B- und B2C-Kunden positionieren und Wachstum über die vertikale Integration von Diensten und Inhalten realisieren. Die Grenzen zwischen Netzbetrieb und Contentindustrie (Internet-, Entertainment- und Medienindustrie) werden damit verschwimmen.

Wichtig für TELES ist dabei die Notwendigkeit, mit der Carrier ungeachtet der sinkenden Umsätze und Margen weiter in ihre Netze investieren müssen, wollen sie ihr Geschäftsmodell nicht radikal verändern und sich zum bloßen Netzbetreiber oder sogar vom Markt gehen. Erfolgskriterien sind dabei das konsequente Abschalten von Alt-Systemen wie der ISDN-Infrastruktur und von historisch gewachsenen, heterogenen, wartungs- und kostenintensiven Produktionsplattformen zugunsten von IP. Solche Konzepte tragen dazu bei, vor allem Betriebskosten zu senken, die Produktentwicklung und Innovation zu beschleunigen sowie die Dienstebereitstellung zu externen Partnern zu verlagern.

Mit den Infrastrukturlösungen und -produkten ist die TELES AG weiterhin gut positioniert, um Carriern ein wettbewerbsfähiges Angebot zu machen und um von den sich abzeichnenden Trends zu profitieren. Das gilt sowohl für unsere Lösungen für die Vermittlungssysteme (Gateways und Softswitches) als auch für neue Dienste wie Unified Communications. Wir legen streng darauf Wert, dass die Infrastruktur sowohl der Carrier als auch der Endanwender weitestgehend erhalten bleibt – der Investiti-

onsschutz verschafft Carriern nicht nur einen Vorsprung in der Vermarktung, sondern minimiert auch den Aufwand für die Schaffung einer modernen IP-Infrastruktur.

Der Kernmarkt der Vertriebsaktivitäten der TELES AG ist weiterhin Europa mit einem Schwerpunkt auf dem deutschsprachigen Raum, den wir schon aus historischen Gründen technisch und kulturell am besten beherrschen. Weiterhin bedienen wir Nahost und Afrika in Kooperation mit Vertriebs- und Technologiepartnern. Wir sind überzeugt, dass wir als europäischer Anbieter unsere über Jahre gewachsene Erfahrung und unser Know-how in diesen Regionen erfolgreich einsetzen und vom durchaus gegebenen Marktpotenzial profitieren werden: So beziffert zum Beispiel der Bitkom das Wachstum beim Umsatz mit Software, IT-Dienstleistungen und IT-Hardware allein für den deutschen ITK-Markt mit 2,4 Prozent in 2015 – das Wachstum läge damit nahezu einen Prozentpunkt höher als das prognostizierte BIP-Wachstum insgesamt. Die Berater der Gartner Group erwarten für die weltweiten Umsätze mit Telecom Services ein leichtes Wachstum von 0,7 Prozent – wenngleich die US-Auguren die europäische Marktentwicklung wegen der schrumpfenden Absätze von mobilen Endgeräten durchaus skeptisch beurteilen.

Access Solutions

Das Geschäftsfeld Access Solutions hat im abgelaufenen Geschäftsjahr Höhen und Tiefen gesehen: Der Umsatz vor allem der Produktfamilie Mobile Gateways ist stark eingebrochen – damit lief die im Vorjahr einsetzende Schrumpfung weiter. Zwar hatten wir mit einer sinkenden Nachfrage gerechnet, allerdings lag der Rückgang deutlich über unseren Erwartungen und wurde nicht vollständig durch Neugeschäft mit VoIP Gateways wettgemacht.

Hinzu kam eine sehr schleppende Entwicklung in Nordamerika: Es ist uns in der Vergangenheit nicht gelungen, für den indirekten Vertrieb zugkräftige und aktive Sales-Partner aufzubauen, die Geschäft akquirieren und großvolumige Projekte entwickeln. Wir haben deshalb entschieden, das US-Geschäft nur noch opportunistisch weiterzuverfolgen und die Produktfamilie Mobile Gateways in der bisherigen Form nicht weiterzuführen: Im Frühjahr wurden Lagerbestände, Namens- und Vermarktungsrechte an den Produktlinien iGATE und vGATE für den Vertrieb im so genannten Graumarkt an den US-amerikanischen Telekommunikationsdienstleister UPM veräußert. Zugleich wurde eine umfassende Entwicklungspartnerschaft vereinbart. TELES führt Mobile Gateways künftig unter dem in den USA eingeführten Brand CELLX und fokussiert sich auf profitable Nischenmärkte auf der ganzen Welt.

Stark investiert wurde unterdessen in das Produktportfolio VoIP Gateways: Im Frühjahr 2014 haben wir die Entwicklung der neuen VoIPBox DSL abgeschlossen und die Vermarktung gestartet. Für die am Markt eingeführte VoIPBox BRI und PRI haben wir eine neue Architektur entwickelt, die Produktkosten senkt und die Leistungsfähigkeit der Gateways noch steigert.

Außerdem wurde für das Marktsegment Shipping eine attraktive Lösung kreiert, deren Vermarktung über Netzbetreiber im neuen Geschäftsjahr verstärkt wird: Auch auf hoher See sind Matrosen und andere Besatzungsmitglieder von Schiffen auf stabilen und jederzeit verfügbaren Datenzugang und auf Mobiltelefonie angewiesen. So werden beispielsweise Maschinen über das Internet überwacht, ERP-Prozesse über das Web gesteuert sowie Nachrichten und Wetterkarten über das Netz heruntergeladen. Die Kommunikation wird dabei über Satellitentechnik sichergestellt. Auf hoher See ist das teuer, lässt sich aber nicht vermeiden. In Küstennähe und im Hafen, wo Schiffe oftmals für Tage vor Anker gehen oder Ladungen gelöscht werden, gibt es eine schnellere, stabilere und preiswerte Alternative von TELES: Mit dem Mobile Gateway CELLX ist die Besatzung an Bord von Schiffen im Hafen und in einer Entfernung von bis zu 40 Kilometer zur Küste zusätzlich zur satellitengestützten Kommunikation auch über Mobilfunk verbunden – und das, ohne dabei arm zu werden, denn es gelten wie gewohnt die Tarife an Land. Mit einem Gateway von TELES steht also eine einfach handhabbare Ergänzung zur Satellitenkommunikation zur Verfügung.



„TELES hat eine echt clevere Lösung gefunden, die ein Win-Win für beide Seiten bereit hält: Unser Kunde genießt die Vorteile der modernen IP-Kommunikation und vorhandene Endgeräte bleiben weiter im Einsatz. Und inexio kann so einen weiteren Kundennutzen realisieren und vermarkten.“

*David Zimmer, Geschäftsführer
inexio*

inexio

Unser neuer Kunde inexio ist ein regionaler Telekommunikationsdienstleister mit Sitz in Saarlouis. Das Unternehmen verfügt über ein stetig wachsendes Glasfaser- und Citynetz von mehr als 5000 Kilometern und bietet seine Dienste Unternehmen und Privatkunden in der Europaregion Saar-Lor-Lux an.

Viele der inexio Bestandskunden nutzen bislang herkömmliche Dienste und Endgeräte wie ISDN-Telefone und wollen auf diese nicht verzichten. Bei der Umschaltung auf die leistungsfähigere VoIP-Telefonie vertraute inexio deshalb auf VoIP Gateways von TELES: inexio ermöglicht so seinen Kunden einen sanften und kostensparenden Umstieg auf eine leistungsfähigere Kommunikationsinfrastruktur.

Carrier Solutions

Erwartungsgemäß stand die Migration zu leistungsfähigen Netzwerken der nächsten Generation (NGN) für viele Netzbetreiber im Fokus. Davon hat das Geschäftsfeld Carrier Solutions profitiert, dessen Umsatz deutlich nach oben geklettert ist – und damit voll im Plan lag. Vier von fünf Bestandskunden des Geschäftsfelds haben mit einem Softswitch von TELES einen Sprung von herkömmlichen Netzwerken zu modernen Standards wie IMS mit kostensparenden und effizienten Netzwerktechnologien (NGN) gemacht. Der Softswitch integriert dabei die vorhandenen iSWITCH-Systeme als Media Gateways (iMGW) und hilft so, Bestandsinvestitionen nicht abschreiben zu müssen, sondern die Netzinfrastruktur weiter zu nutzen. Carrier schaffen damit eine Telekommunikationsinfrastruktur, die sich einfach und komfortabel erweitern lässt und zugleich deutlich größere Kommunikationskapazitäten schafft.

Angesichts der weltweit zunehmenden Bedrohung durch religiös, wirtschaftlich und politisch motivierten Terror sehen sich Netzbetreiber in vielen Ländern mit wachsenden Anforderungen seitens der Gesetzgeber an die legale Überwachung und Aufzeichnung von Telefon- und Datenverbindungen konfrontiert. Um die Kommunikation auch bei der Netzzusammenschaltung überwachen zu können, hat TELES den Softswitch mit einem neuen Dienst versehen, der ohne großen Aufwand über eine Schnittstelle aktiviert wird. Mit der Kommunikationsüberwachung werden die Gesprächsdaten vom so genannten Lawful Interception Mediation Server unseres Technologiepartners Utimaco in das von den Behörden vorgesehene Format konvertiert.

Lawful Interception meint die Überwachung und Aufzeichnung der Telekommunikation von

Verdächtigen oder Beschuldigten in den vom Gesetzgeber vorgeschriebenen Grenzen. Auf Vorlage einer richterlichen Anordnung übergeben Service Provider und Netzbetreiber die Kommunikationsdaten an Geheimdienste und Strafverfolgungsbehörden. Die Utimaco-Lösung bietet unseren Softswitch-Kunden zusätzlich Schutz vor Missbrauch und integriert sich nahtlos in die bestehende Netzinfrastruktur.

Die Weiterentwicklung des seit Jahren erfolgreichen TELES Softswitch, neue Dienste und Funktionalitäten sowie die Umschaltung von leitungsvermittelten Netzen auf das moderne IP-Protokoll werden das Unternehmen und Märkte auch im neuen Geschäftsjahr beschäftigen. Da vor allem die IP-Migration in vielen Ländern noch nicht abgeschlossen ist, rechnen wir mit einer anhaltenden Nachfrage in den Kernmärkten des Unternehmens.



„Es ist nicht nur der gute Ruf und die internationale Erfahrung von TELES, die hier zählt – Gamtel und Bénin Télécoms legten den Fokus auf niedrige Investitionskosten und schnell sichtbare Einspareffekte über sinkende Betriebskosten – mit Lösungen von TELES lässt sich das souverän realisieren.“

*Ilija Reymond, Gesellschafter und Geschäftsführer
mgi networks*

mgi

Die im vergangenen Jahr mit den Kunden Gamtel und Bénin Télécoms abgeschlossenen Projekte sind eindrucksvolle Beispiele dafür, wie die Migration von veralteter und fehleranfälliger Infrastruktur zu einem modernen Telekommunikationsnetz selbst im strukturschwachen Afrika gelingt. Beide Carrier standen vor der Herausforderung, dass die Jahrzehnte alte Netzinfrastruktur in die Jahre gekommen war und den Anforderungen für moderne Telekommunikationsdienste nicht mehr genügte. Alte Vermittlungssysteme wurden dazu mit Komponenten von TELES und auf der Basis eines Softswitch ersetzt. Im Ergebnis verfügen heute beide Carrier über georedundante und skalierbare Netze. Außerdem wurde mit Lösungen von TELES jeweils ein internationales Gateway eingerichtet, über das der Telefon- und Datenverkehr mit dem Ausland geführt wird und auf dem die Billing-Plattform Captura unseres Partners Oculeus eingerichtet wurde. Beide Projekte wurden über unseren schweizerischen Partner mgi abgewickelt.

Enterprise Solutions

Das Geschäftsfeld Enterprise Solutions entwickelt sich beim Umsatz dynamisch weiter. Wir verzeichnen erfreuliche Fortschritte bei der Marktdurchdringung und -akzeptanz, bei der Identifizierung von attraktiven Marktsegmenten und bei der Weiterentwicklung des Portfolios zu einer ganzheitlichen Unified Communications (UC)-Lösung – und der Markt honoriert das auch zunehmend: Das Feedback von bestehenden Kunden, von Interessenten und Partnern ist sehr gut, und auch Wettbewerber bestätigen uns, dass es uns nach und nach gelingt, als gleichrangiger UC-Anbieter wahrgenommen zu werden.

Zu Jahresanfang haben wir beispielsweise Telecom Liechtenstein von unserer Lösung überzeugt. Damit haben wir einen weiteren ehemaligen Monopolisten als Kunden gewonnen. Angesichts der ungleich komplexeren und gewachsenen Netzarchitektur der so genannten Incumbents ist das eine enorme Auszeichnung für die Leistungsfähigkeit unseres auf dem Application Server basierenden Lösungsportfolios.

Mit der Erweiterung unserer UC-Lösung um Rich-Presence-Funktionen haben wir außerdem einen weiteren Meilenstein bei der Entwicklung des Portfolios erreicht. Wir nähern uns damit bei der Leistungsfähigkeit unserer Lösung Schritt für Schritt ungleich größeren und weltweit operierenden UC-Anbietern.

Ein weiterer Höhepunkt war im vergangenen Jahr die Erweiterung der Mobile Centrex-Lösung bei unserem Kunden T-Mobile Austria. Der TELES Voice Application Server unterstützt nun auch SMS Mobile Origination. Damit können SMS-Services in das Single Number Konzept der UC-Lösung mit angeboten werden.

Außerdem haben wir mit Hospitality ein weiteres attraktives Marktsegment für gehostete Sprachdienste identifiziert, für das wir mit dem Application Server eine ausgereifte Kommunikationslösung bereitstellen, die vollumfänglich die besonderen Bedürfnisse von Hotelgästen und -betreibern erfüllt.

Die stetige Erweiterung der IP- und Mobile Centrex-Funktionen zeigt auch, dass wir großes Vertrauen in die weitere Entwicklung des Geschäftsfelds haben und hohes Marktpotenzial sehen. Moderne UC-Lösungen sind keine kurzlebigen Trends, sie schaffen vielmehr erst die unabdingbare Infrastruktur für ein modernes und effektives Arbeiten.



„Uns hat vor allem die enorm schnelle Abwicklung des Projekts begeistert. Wir haben praktisch das gesamte Netz ersetzt, können heute hochmoderne Dienste anbieten, unsere Anwender wurden reibungslos auf neue Technologie umgestellt – und die Abwicklung hat nur wenige Monate gedauert. Das ist für ein Projekt dieser Größenordnung und dieser Komplexität enorm beeindruckend.“

*Aldo Frick, Leiter Infrastruktur und stellv. Geschäftsführer
Telecom Liechtenstein*

Telecom Liechtenstein

Telecom Liechtenstein ist der ehemalige Monopolist im Alpenstaat und hat den Auftrag, für Endkunden und konkurrierende Telefonanbieter Telekommunikationsdienste – dazu gehört auch die internationale Anbindung – und Breitbandanschlüsse zur Verfügung zu stellen. Umfangreiche Investitionen in die Vermittlungssysteme waren erforderlich, weil die vorhandene Infrastruktur in die Jahre gekommen war und für einige Kernelemente der Support von Herstellern abgekündigt war. Die Wahl fiel auf TELES: Das gesamte ISDN-Netz und Bestandskunden wurden auf IP migriert. Als neue Komponenten wurden VoIP Gateways und Softswitches von TELES für die Netzzusammenschaltung integriert, ein internationales Gateway wurde geschaffen, um die Anbindung an die schweizerischen Netze zu realisieren, und als Schlussstein kam der Application Server von TELES zum Einsatz, über den moderne TK-Dienste aus der Cloud angeboten werden.

Wirtschaftliche Lage*

TELES KONZERN

zum 31. Dezember, in T€

	2013	2014
Umsatz	10.701	11.446
Rohertrag	6.149	6.378
EBIT (operativ)	-2.283	-1.424

Die Restrukturierung des TELES Konzerns beherrschte auch das Jahr 2014. Zwar sind unsere Interconnection- und UC-Lösungen durchweg geeignet, um auch große Telekommunikationsanbieter mit einem integrierten Portfolio auszurüsten, das ihnen einen Wettbewerbsvorteil bietet. Dass es uns dennoch nicht gelungen ist, diese Stärke auch in Umsatz umzumünzen, führen wir auf eine erkennbare vertriebliche Schwäche zurück, die uns daran hindert, das starke und integrierte Produktportfolio erfolgreich zu vermarkten, d. h. bestehende Kundenkontakte zu nutzen und zusätzliches Geschäft mit neuen Produktlinien zu generieren, oder uns bei Potenzialkunden zu positionieren und Marktveränderungen rechtzeitig zu erkennen.

Das sind u. a. auch Faktoren, die erklären, warum wir die im vergangenen Jahr abgegebene Prognose für 2014 in zwei wesentlichen Punkten nicht erfüllt haben: Politische Unruhen auf der einen und ein Strategieschwenk und eine Umorganisation auf der anderen Seite haben dazu geführt, dass zwei der wichtigsten Kunden des Geschäftsfelds Access Solutions hinter den Annahmen zurückblieben, die unserer Absatzprognose für die Produktlinie VoIPBox DSL

zugrunde lagen und konkrete Projektpläne sich auf unabsehbare Zeit verschoben. Schließlich blieb auch der Umsatz in Nordamerika unter unseren Erwartungen.

Leider ist es uns nicht gelungen, rechtzeitig gegenzusteuern und das wegbrechende oder ausbleibende Geschäft in anderen Regionen oder mit anderen Produktlinien zu kompensieren. Im Ergebnis liegt deshalb das Geschäftsfeld Access Solutions beim Umsatz deutlich unter Vorjahr – und das trug wesentlich dazu bei, dass das prognostizierte ausgeglichene Ergebnis für das Gesamtunternehmen trotz wachsender Umsätze dennoch verfehlt wurde.

Die Beseitigung der vertrieblichen Schwächen steht deshalb weiterhin im Fokus: Folgenreich – auch langfristig – ist vor allem die vertriebliche Strategieschärfung: Historisch bedingt hat TELES keinen Fokus auf dem europäischen Heimatmarkt und damit auch nicht auf den so genannten Tier1-Carriern, den ehemaligen Telekommunikationsmonopolisten und multinationalen Carriern. Nicht zuletzt geht das auch auf den Erfolg der ehemals margenstarken Produktfamilie Mobile Gateways zurück.

* Aus rechentechnischen Gründen können in Tabellen und bei Verweisen Rundungsdifferenzen zu den sich mathematisch exakt ergebenden Werten (Geldeinheiten, Prozentangaben usw.) auftreten.

Um die Gesellschaft zu stabilisieren, ist es erforderlich, verstärkt Tier1-Carrier zu adressieren und größere Projekte in den Blick zu nehmen: TELES verstärkt vor allem die Bemühungen, mit großen Carriern ins Gespräch zu kommen, und setzt dabei auch auf Vertriebspartner, um eine schnelle Marktpenetration zu erzielen. Allerdings wird es einige Zeit erfordern, bis diese

Strategiefrüchte trägt, erste Projekte sichtbar werden und verhandelt bzw. realisiert sind.

Die nachfolgenden Erläuterungen zur Vermögens-, Finanz- und Ertragslage beziehen sich auf den Konzernabschluss soweit nicht ausdrücklich auf die Zahlen des Jahresabschlusses eingegangen wird.

UMSATZ

Mit rund 11,5 Millionen erhöhte sich der Umsatz im Berichtsjahr um mehr als sieben Prozent. Der Grund für das Umsatzplus ist vor allem die Neuausrichtung des Geschäfts mit Zugangstechnik, das ganz auf die Migration von ISDN zu leistungsfähigeren IP-Netzen ausgerichtet wurde. Im Zuge dessen wurden die Mobile Gateway Produktfamilien iGATE und vGATE und das damit verbundene geistige Eigentum an den US-amerikanischen Telekommunikationsdienstleister UPM verkauft.

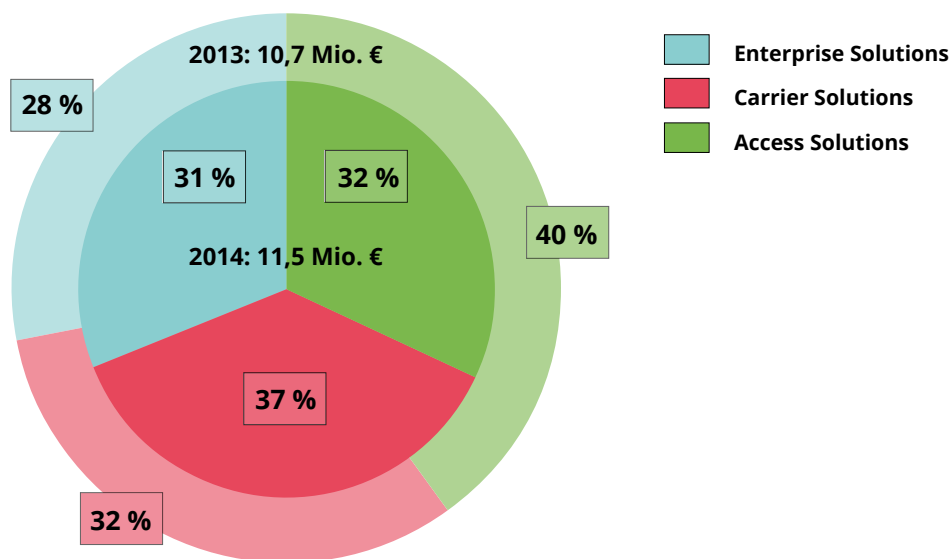
len. Der Umsatz mit VoIP und Mobile Gateways (Access Solutions) belief sich am Jahresende auf rund 3,7 Mio. Euro und lag damit 14 Prozent unter Vorjahr.

Nach oben zeigte die Entwicklung in den übrigen Geschäftsfeldern. Im Geschäftsfeld Enterprise Solutions ist es gelungen, mit Telecom Liechtenstein einen, wenn auch kleinen, Tier1-Carrier zu überzeugen, das gesamte Netz mit Lösungen von TELES neu aufzubauen. Unter dem Strich stand im Geschäftsfeld ein Umsatz von 3,5 Millionen Euro, der damit um 17 Prozent im Vergleich zum Vorjahr zulegen.

Darüber hinaus kamen kaum nennenswerte Impulse aus den USA. Im dritten Quartal wurde deshalb beschlossen, das Geschäft in der bisherigen Form nicht mehr fortzuführen, nachdem es uns über die vergangenen Jahre nicht gelungen war, den Vertrieb mit Zugangslösungen für Geschäftskunden auf tragfähige Beine zu stel-

Im Geschäftsfeld Carrier Solutions belief sich der Umsatz am Jahresende auf 4,3 Millionen Euro nach 3,4 Millionen Euro im Vorjahr. Das ist ein Plus von 24 Prozent.

AUF GESCHÄFTSFELDER VERTEILTER UMSATZ



KOSTEN

Dank einem sehr gewissenhaften Kostenmanagement ist es gelungen, so wohl die Verwaltungsaufwendungen von rund 2,2 auf 1,9 Millionen Euro als auch die Vertriebs- und Mar-

ketingaufwendungen von 3,5 auf 2,9 Millionen Euro zu senken. Die Forschungs- und Entwicklungsaufwendungen sind leicht auf 3,0 Millionen Euro gestiegen.

ERGEBNIS

Der operative Verlust vor Zinsen, Steuern sowie sonstigen Erträgen und Aufwendungen (EBIT, operativ) ist um 0,9 Millionen auf 1,4 Millionen Euro gesunken.

Die Sonstigen Erträge, die sich im Vorjahr aus Währungseffekten sowie der Auflösung von Rückstellungen ergaben, sackten von 1,3 Millionen auf 0,4 Millionen Euro. Die Sonstigen Aufwendungen haben sich gleichzeitig aufgrund negativer Währungseffekte um 0,4 Millionen auf 0,6 Millionen Euro erhöht. Das Betriebsergebnis (EBIT) belief sich deshalb am Jahresende auf minus 1,7 Millionen Euro (Vorjahr: minus 1,1 Millionen Euro).

Sondereffekte, die das Ergebnis im Vorjahr noch positiv beeinflussten wie beispielsweise der Verkauf der verbliebenen Anteile am Elektronikhändler Gravis, gab es in der Berichtsperiode nicht. In der Folge gingen die Finanzerträge stark zurück und das Beteiligungsergebnis sank auf null. Das Ergebnis vor Ertragsteuern aus fortzuführenden Geschäftsfeldern drehte dadurch im Geschäftsjahr 2014 ins Minus und belief sich auf minus 1,8 Millionen Euro.

Im Jahresabschluss der TELES AG wird ein Jahresfehlbetrag von 1,2 Millionen Euro (Vorjahr Jahresüberschuss 0,5 Millionen Euro) ausgewiesen.

EIGENKAPITAL UND VERBINDLICHKEITEN

Die Bilanzsumme der TELES-Gruppe hat sich im Vergleich zum Vorjahr um TEUR 1.372 verringert. Angesichts der anhaltenden Verluste des Unternehmens hat sich der Verlustvortrag (Gewinnrücklagen) auf 46,8 Millionen Euro ausgeweitet. Die Summe der Verbindlichkeiten belief

sich mit 14,8 Millionen Euro auf Vorjahreshöhe. Im Jahresabschluss der TELES AG hat sich aufgrund des Jahresfehlbetrags von 1,2 Millionen Euro ein nicht durch Eigenkapital gedeckter Fehlbetrag in Höhe von 0,4 Millionen Euro (Vorjahr Eigenkapital 0,8 Millionen Euro) ergeben.

LIQUIDITÄT UND VERMÖGENSWERTE

Die Liquidität des Unternehmens bleibt weiter sehr angespannt: Das in 2014 gewährte Darlehen des Mehrheitsaktionärs zur Finanzierung des operativen Geschäfts wurde im zweiten Halbjahr teilweise genutzt. Es verbleibt daraus ein offener Darlehensanspruch von 0,4 Millionen Euro. Die Aktiva der TELES Gruppe setzen sich am Jahresende größtenteils aus Forderungen aus Lieferungen und

Leistungen von 1,2 Millionen Euro, Vorräten in Höhe von 0,9 Millionen Euro und liquiden Mitteln von 0,4 Millionen Euro zusammen. Die langfristigen Vermögenswerte gingen leicht auf 0,1 Millionen Euro zurück.

Zu weiteren detaillierten Ausführungen wird auf das Kapitel „Finanzierung/Going Concern“ verwiesen.

Personal

Am Jahresende zählte die TELES AG 87 Mitarbeiter an den Standorten Berlin, Wien und in den USA. Damit ist die Zahl der Beschäftigten auf Jahresbasis leicht gewachsen. Am Standort Wien wurde vor allem das Service-Team ausgebaut, während nach der enttäuschenden Entwicklung in den USA im Vertrieb das dortige Personal reduziert wurde. Die Fluktuation ist weiterhin gering.

Im abgelaufenen Geschäftsjahr haben wir außerdem gezielt in die Ausbildung junger Mitarbeiter investiert: Über die 87 Mitarbeiter hinaus beschäftigt TELES zahlreiche Mitarbeiter, die eine Hochschul- oder Berufsausbildung absolvieren: Zum Stichtag 31. Dezember 2014 waren am Hauptsitz in Kooperation mit der Hochschu-

le für Wirtschaft und Recht (HWR) Berlin sieben Studenten im Rahmen eines Dualen Studiums beschäftigt. Sechs Studenten haben das Fach Informatik gewählt, eine Studentin das Fach Betriebswirtschaftslehre mit Schwerpunkt Dienstleistungsmanagement. Damit hat sich die Zahl der Studenten mehr als verdreifacht. Zusätzlich hat mit dem Ausbildungsjahr 2014 eine zweite Mitarbeiterin eine Ausbildung zur Kauffrau für Büromanagement begonnen.

Veränderungen im Vorstand hat es in 2014 nicht gegeben: Zum zweiköpfigen Vorstand zählen weiterhin Herr Prof. Dr.-Ing. Sigrum Schindler (Chief Executive Officer, CEO) und Herr Oliver Olbrich (Chief Operating Officer, COO).

Chancen- und Risikobericht

UNTERNEHMEN TREIBEN INNOVATIONEN OFFENSIV VORAN

Der Telekommunikationsmarkt in den entwickelten Ländern der Erde ist gesättigt. Es gibt kaum nennenswertes Wachstum, von dem nachhaltige Impulse für ein Aufrüsten von Netzen ausgehen könnten. Auch der Mobilfunkmarkt ist gesättigt, verfügt doch mittlerweile nahezu jeder Bürger in den Staaten der westlichen Welt über ein Mobilfunkgerät und nahezu jeder Haushalt über einen Internetanschluss. Innovationen gehen zumeist von den Herstellern der Endgeräte aus, während die Qualität der Netze und insbesondere der Mobilfunknetze in den Augen der Endanwender zweitrangig ist für die Wahl eines Netzbetreibers. Die Liberalisierung der Telekommunikationsmärkte tut ein Übriges und führt dazu, dass die Abwanderungsquote (die sog. Churn Rate) nach oben schnell und die Zahl der Marktteilnehmer wächst, während die Umsätze und Erträge der Betreiber signifikant schrumpfen. Vielen Netzbetreibern gelingt es nicht ansatzweise, die über Jahre gewohnten Umsätze und Gewinne zu halten.

Und dennoch bergen diese Entwicklungen Potenziale für Netzbetreiber und große Chancen für Ausrüster wie TELES: Telekommunikationsunternehmen halten den bestenfalls stagnierenden Märkten Innovationen entgegen,

mit denen es gelingt, Kunden zu halten und im günstigsten Fall auch neue Erlösquellen zu erschließen. Das offensive Entwickeln und Vermarkten von neuen Diensten wie Unified Communications, die Vernetzung mit Kabelanbietern und die vertikale Integration von Inhalteanbietern versprechen neues Wachstum. Für TELES bedeutet das neue Chancen für Umsatz und Ergebnis – vor allem auf dem Gebiet der Unified Communications (UC), dem Verschmelzen von Kommunikationsmedien wie Festnetz- und Mobiltelefonie, Fax und Mail in einer einheitlichen Anwendungsumgebung. Netzbetreiber, die auf solche Komfortdienste setzen, schaffen es, sich vom Wettbewerb zu differenzieren und im Markt beispielsweise mit einer besseren Erreichbarkeit von Teilnehmern – beispielsweise von Telearbeitern – zu punkten. Für Endanwender zählen effiziente Prozesse und eine bessere Trennung von Arbeits- und Berufswelt. TELES hat diese Chance erkannt und setzt in seinen Entwicklungsleistungen auf neue und marktnahe Dienste, die dem Unternehmen auch helfen, neue Märkte zu erschließen und vor allem den Kontakt zu so genannten Tier1-Carriern zu knüpfen, den früheren Monopolisten in den regulierten Märkten.

RISIKOBERICHT

Unternehmerisches Handeln ist grundsätzlich auch Risiken ausgesetzt. Beispielsweise geopolitische und -strategische Konflikte können die Nachfrage auch in nicht unmittelbar betroffenen Regionen empfindlich dämpfen. Die Ereignisse auf den Finanzmärkten und die Schieflage von Staatshaushalten, gerade auch in einigen europäischen Ländern, drücken die

Konjunktur und beeinträchtigen auch die wirtschaftliche Entwicklung der Unternehmen, und neue Anbieter können die Wettbewerbsposition von TELES gefährden. Bei der Betrachtung der Risiken unterscheiden wir zwischen den Umfeld-, Produkt-, Service- und Technologierisiken, Personal-, regulatorische, Währungs-, Finanz-, Zins- und IT-Risiken sowie sonstigen

Risiken. Aktuell erkennt die TELES AG keine verschärfte Risikosituation. Verschlechterungen beispielsweise im makroökonomischen Umfeld, die auch die Umsatz- und Ertragslage

des Unternehmens belasten, kann der Vorstand jedoch nicht ausschließen. Sie können ggfs. die Risikolage zusätzlich beschweren und Chancen mindern.

UMFELDRISIKEN

Umfeldrisiken für die TELES AG ergeben sich aus konjunkturellen Bedingungen und Nachfrageschwankungen, aus Preisveränderungen und aus der Abhängigkeit von Lieferanten und Auftragsherstellern. Die Unsicherheiten in der EURO-Zone, die labile politische und wirtschaftliche Situation in der europäischen Mittelmeerregion können die Nachfrage in einigen europäischen Heimatmärkten von TELES erheblich schwächen. Aktivitäten in den übrigen Märkten außerhalb vom Kernmarkt DACH und Europa grenzen die Auswirkungen von Nachfrageausfällen auf das Ergebnis zwar ein, können die Risiken aber nicht vollständig abschirmen. Zuverlässige Prognosen für die weitere Entwicklung der TELES AG werden dadurch empfindlich behindert.

Der Wettbewerb in einigen Märkten erschwert es gerade kleinen und mittleren Anbietern wie TELES, den Preisdruck vor allem seitens der Netzbetreiber aufzufangen.

TELES begegnet dieser Entwicklung mit ein-

zigartigen Diensten, die das Ausweichen auf Wettbewerber einschränken. Preiserhöhungen beispielsweise bei Vorprodukten können nicht immer an Kunden weitergegeben werden und schwächen mitunter die Wettbewerbsposition. Bezugsrisiken wirken wir durch einen abgestimmten Einkauf, durch langfristige Lieferverträge, durch eine enge Abstimmung mit Lieferanten und durch kontinuierliche Verbesserungen im Beschaffungsmanagement entgegen. Gleichwohl kann nicht garantiert werden, dass in Zukunft keine Versorgungsschwierigkeiten auftreten, die Projektabwicklung sich nicht verzögert und die Geschäftsentwicklung dadurch erheblich beeinflusst wird.

Zur Absicherung von Entwicklung und Produktion vertraut TELES außerdem auf konkurrierende Zulieferer in Beschaffungsmärkten. In einigen Bereichen ist es allerdings kaum möglich, tatsächlich gleichwertige Produkte über alternative Zulieferer zu beziehen. Das birgt u. a. ein gesteigertes Einkaufs-, Preis- und Vermarktungsrisiko.

PRODUKT-, SERVICE- UND TECHNOLOGIERISIKEN

Produkt-, Service- und Technologierisiken gehören zu den bedeutendsten, denen TELES zu begegnen hat. Produktrisiken werden verursacht durch die verspätete Entwicklung, Abnahme und/oder Auslieferung von Produkten und durch Produktfehler. Die Telekommunikationsindustrie ist ungeachtet der Marktsättigung durch kurze Innovationszyklen für Dienste geprägt, die Netzbetreiber in die Lage versetzen, neue Kunden zu erschließen. Das erfordert seitens TELES ein

starkes Engagement in der Marktbeobachtung, -analyse und in der Entwicklung. Die Ertragslage hängt ganz wesentlich von der Fähigkeit ab, sich den verändernden Märkten und deren Anforderungen anzupassen, neue marktfähige Produkte rasch zu entwickeln und einzuführen, die Entwicklungsprozesse stetig zu optimieren und die Kosten der Entwicklung und Herstellung qualitativ hochwertiger neuer und zuverlässiger Produkte zu senken.

Auch die termingerechte Erfüllung zugesagter Installations- und Serviceleistungen in der vereinbarten Güte sind wesentliche Erfolgsfaktoren von TELES. Dies umso mehr, weil Service-Rahmen-Verträge mit unseren Kunden einen bedeutenden Anteil am Umsatz haben und die Nichterfüllung oder Schlechtleistung einen unmittelbaren Schaden durch Entschädigungsforderungen, Nachbesserungen oder Umsatzverluste nach sich ziehen können. Die Servicequalität wird deshalb permanent und

zeitnah ausgewertet und, wenn erforderlich, verbessert. Risiken aus Produktmängeln und Haftungsrisiken beugen wir aktiv durch eine sorgfältige Entwicklung und zuverlässige Qualitätskontrollen vor.

Zusätzlich können Umsätze und Ergebnisse durch Investitionen in solche Technologien negativ beeinflusst werden, die sich als nicht markt- und funktionsfähig erweisen und nicht rechtzeitig eingeführt werden.

PERSONALRISIKEN

TELES unterliegt wie jedes andere hoch spezialisierte wissens- und entwicklungsintensive Unternehmen besonderen Personalrisiken, die sich aus dem Ausscheiden von Mitarbeitern ergeben. Das Know-how der Mitarbeiter ist in vielen Funktionen ein Kapital von TELES. Das Risiko besteht darin, dass mit dem Verlust von Mitarbeitern auch entsprechendes Wissen und Erfahrung

verloren gehen kann und dadurch Prozesse zum Erliegen kommen. Ein besonderes Augenmerk legt das Unternehmen deshalb auf die langfristige Bindung der Mitarbeiter an das Unternehmen, um die Fluktuation niedrig zu halten. Engagierte junge Mitarbeiter rekrutiert TELES außerdem durch die Kooperation mit Hochschulen im Rahmen von Dualen Studiengängen.

REGULATORISCHE RISIKEN

Der Telekommunikationssektor ist noch immer in vielen Ländern des relevanten Marktes gesetzlich reguliert. Im Einzelfall können behördliche Bestimmungen oder deren Änderungen die operativen Kosten erheblich steigern und/oder

Auswirkungen auf den Umsatz haben. Darüber hinaus könnten Änderungen der steuerlichen Gesetze und Regelungen zu einem höheren Steueraufwand führen und/oder Einfluss auf die aktiven und passiven latenten Steuern haben.

WÄHRUNGSRISIKEN

Weil TELES einen Teil der Umsätze und Materialbeschaffungen außerhalb der Europäischen Währungsunion tätigt, sind Auswirkungen von Währungsschwankungen auf das Ergebnis dann nicht auszuschließen, wenn Zahlungsströme auf eine andere Währung als den Euro

lauten. Das Risiko wird dadurch reduziert, dass Geschäftstransaktionen so weit möglich in der funktionalen Währung abgerechnet werden. Für die Fälle, die nicht in funktionaler Währung abgerechnet werden, behält sich TELES vor, Sicherungsinstrumente einzusetzen.

FINANZ- UND ZINSRISIKEN

Zahlungsverzögerungen und ggf. Zahlungsausfälle haben für die ohnehin angespannte Liquidität der TELES AG problematische Auswirkungen. Gleichwohl befindet sich die TELES AG in keiner direkten Abhängigkeit von einzelnen Kunden. Mit dem umsatzstärksten Einzelkunden wurde im Geschäftsjahr 2014 ein Volumen in Höhe von 15 Prozent des Gesamtabsatzes Erlöst. Grundsätzlich bewertet TELES Kunden

und Projekte vorab und reduziert finanzielle Risiken über die regelmäßige Vereinbarung von Vorauszahlungen und ggf. mit Hilfe von Zahlungssicherungsinstrumenten.

Das Zinsrisiko des Unternehmens TELES resultiert ausschließlich aus zinstragenden Anlagen und aus steigenden Zinsen, welche die Liquidität des Unternehmens erheblich belasten könnten.

IT-RISIKEN

Entwicklung und Qualitätssicherung von Produkten, aber auch alle übrigen Prozesse der TELES AG sind in hohem Maße von IT-Hardware, -software und -systemen, deren Verfügbarkeit und Zuverlässigkeit abhängig. Auch Daten unterliegen externen Risiken durch In-

filtration, durch Schadsoftware, unerlaubte Zugriffe auf TK-Netze und -Server und Raubkopien. Wir begegnen dem durch eine kontinuierliche Verbesserung der Sicherheit unserer Systeme, durch redundante Hardware und Zugangsbeschränkungen.

Finanzierung/Going concern

Die Liquidität der TELES AG ist weiterhin sehr angespannt. Trotz der erfreulichen Umsatzentwicklung bleibt die Barmittelausstattung überschaubar. Um Finanzierungslücken zu überbrücken, wurde das im März 2014 mit dem Mehrheitseigner vereinbarte Darlehen teilweise gezogen. Aus diesem Darlehen verbleiben 400.000 Euro zur Überbrückung von Finanzierungsengpässen.

Grund für die anhaltenden Engpässe ist ein Wechsel der Vertriebsstrategie: Mit dem Fokus auf so genannte Tier1-Carrier – die ehemaligen nationalen Telekommunikationsmonopolisten und ggfs. deren größere Wettbewerber –, auf Nischenmärkten für Gateways und auf moderne UC-Lösungen ändern sich auch die Vertriebszyklen: In ihrer Komplexität und Entscheidungsfindung überschaubare Projekte werden abgelöst durch ungleich größere Projekte, die mit langen Ausschreibungs- und Entscheidungsprozessen einhergehen und deren Umsetzung wesentlich mehr Zeit erfordern. Dass sich mit längeren Projektdurchlaufzeiten auch Finanzierungslücken auftun können, ist uns durchaus bewusst und wird als herausfordernd erachtet. Allerdings ist das eine notwendige Begleiterscheinung, um den Sprung zu einem Lösungsanbieter zu meistern, der sich bei international operierenden Carriern erfolgreich ins Gespräch bringt. Die Zukunft der TELES AG hängt ganz wesentlich davon ab, wie rasch es gelingt, künftig auch mit diesen multinationalen Carriern ins Geschäft zu kommen und deutlich anspruchsvollere Projekte mit einem mittleren bis hohen einstelligen Millionenbetrag in Euro zu realisieren.

Um etwaige weitere Finanzierungslücken schließen zu können, hat der Mehrheitsaktio-

när im April 2015 neben den bereits zugeführten Mitteln eine weitere Darlehenszusage über EUR 1,0 Mio. gegeben. Der Vorstand sieht diese Darlehenszusage für ausreichend an, um den voraussichtlichen Finanzmittelbedarf bis mindestens Mitte 2016 abzudecken.

Die Geschäftsplanung beinhaltet naturgemäß Risiken und Unsicherheiten. Sie basiert auf heutigen Annahmen, Erwartungen, Schätzungen und Projektionen der TELES, die nach bestem Wissen und Gewissen und unter Berücksichtigung kaufmännischer Grundsätze berücksichtigt wurden. Insofern können Planabweichungen nicht ausgeschlossen werden. Darüber hinaus verbleiben Prognoseunsicherheiten, da nicht ausgeschlossen werden kann, dass sich auch noch die Folgen der Finanzkrise bei unseren Kunden auswirken könnten.

Der Fortbestand des Unternehmens hängt davon ab, dass die geplanten Umsätze für die kommenden Monate nicht nachhaltig unterschritten werden und die ausstehenden Finanzmittel aus der Darlehenszusage des Mehrheitsaktionärs ausreichend sind oder erforderlichenfalls aufgestockt werden.

Prognose

Die Grundlage unserer Einschätzungen für das Jahr 2015 sind stabile gesamtwirtschaftliche Rahmenbedingungen, die Erwartung, dass sich der erkennbare Auftrieb bei der Nachfrage nach modernen Telekommunikationslösungen wie Unified Communications fortsetzt, und dass das Geschäftsfeld Access Solutions nach einem unerwartet harten Einbruch in 2014 einen Boden gefunden hat. Die hier skizzierte Entwicklung unterliegt Chancen und Risiken, die im Chancen- und Risikobericht dargestellt sind.

Das Jahr 2015 wird herausfordernd: Um die Sichtbarkeit von TELES zu erhöhen und um die Präsenz am Markt auszubauen, werden wir unseren Vertrieb personell deutlich verstärken, Vertriebspartnerschaften intensivieren und das Marketing kontinuierlich ausbauen. Gleichwohl wissen wir, dass Vertriebs- und Marketing-Aktivitäten nur langfristig gedeihen können und sichtbar Früchte tragen – insofern werden wir den Erfolg beim Umsatz und Ergebnis nur nach und nach beobachten.

Fraglos gibt es einen wachsenden Bedarf an leistungsfähigen IP-Centrex- und Unified Communications-Lösungen (UC-Lösungen) auch und gerade im Kernmarkt DACH – das zeigt die stetige und dynamische Entwicklung des Geschäftsfelds Enterprise Solutions in den vergangenen Jahren. UC-Lösungen sind eines der wichtigsten Branchenthemen in zahlreichen Studien, Fachkonferenzen und auf Messen. Die günstigen ökonomischen Perspektiven dürften aus heutiger Sicht im Jahr 2015 im Kernmarkt DACH einen weiteren Anstieg der Nachfrage nach UC-Lösungen zur Folge haben. Und auch in den übrigen europäischen Märkten rechnen wir damit, dass sich UC-Lösungen nach und nach bei Carriern durchsetzen, damit sie mit neuen Diensten ihre Marktanteile verteidigen oder ausbauen können. Im

neuen Geschäftsjahr werden wir außerdem die Vermarktung im neuen Marktsegment Hospitality vorantreiben, Kontakte zu so genannten Tier1-Carriern, den früheren Monopolisten, intensivieren und erfolgreich abgeschlossene Projekte stärker bewerben, um das Interesse im Markt zu wecken. Wir gehen davon aus, dass wir am Ende des Geschäftsjahres 2015 ein Wachstum im unteren zweistelligen Bereich verzeichnen.

Nachdem das Geschäftsfeld Carrier Solutions einen erfolgreichen Turnaround in 2014 geschafft hat, werden wir im neuen Jahr alles daran setzen, das Geschäft mit Interconnection- und Peering-Lösungen zu stabilisieren und zukunfts- und ausfallsichere Lösungen für die IP-Migration zu fördern. Aus unserer Sicht ist ein Wachstum im hohen einstelligen Bereich in einem insgesamt stagnierenden Markt durchaus realistisch.

Nach dem massiven Einbruch im Geschäft mit Zugangstechnologien (Access Solutions) insbesondere mit Mobile Gateways und nach der enttäuschenden Absatzentwicklung in den USA, werden wir das Portfolio neu bewerten und gezielt weiterentwickeln. Schließlich werden wir uns auf profitable Marktsegmente und insbesondere Nischenmärkte fokussieren, in denen wir profitable Applikationsmöglichkeiten für unsere Produkte und Lösungen erkennen. Die Neuorientierung des Geschäftsfelds wird für 2015 enorme Anstrengungen mit sich bringen. Wir gehen dennoch davon aus, dass es uns gelingen wird, den Umsatz im Geschäftsfeld im Vergleich zum Vorjahr zu halten.

Angesichts wachsender personeller und sonstiger Investitionen erwarten wir in 2015 im Vergleich zum Vorjahr für das Unternehmen insgesamt ein Umsatzwachstum im hohen einstelligen Bereich und eine Verbesserung bei der Profitabilität.

Nachtragsbericht

Am 7. Januar 2015 hat die Sigram Schindler Beteiligungsgesellschaft mbH als Gesellschafterin der TELES AG mit Wirkung zum 31. Dezember 2014 einen Rangrücktritt über Forderungen aus gewährten Darlehen erklärt (TEUR 806).

Im März und April 2015 wurden jeweils TEUR 200 aus dem Rahmenkreditvertrag mit der

SSBG vom 11. März 2014 in Anspruch genommen.

Mit Rahmenkreditvertrag vom 27. April 2015 wurde der TELES ein Kreditrahmen von der SSBG in Höhe von TEUR 1.000 gewährt.

Ansonsten liegen keine weiteren besonderen Vorgänge nach Schluss des Geschäftsjahres vor.

Vergütungsbericht

Dieser Vergütungsbericht ist nach den Empfehlungen des Deutschen Corporate Governance Kodex (DCGK) erstellt und enthält Angaben, die nach dem Handelsgesetzbuch (HGB) und den International Financial Reporting Standards (IFRS) erforderlich sind. Er

ist ein Bestandteil des zusammengefassten Lageberichts. Der Vergütungsbericht enthält die Grundsätze des Vergütungssystems für den Vorstand und den Aufsichtsrat und weist die Höhe und Struktur der Vergütung im Einzelnen aus.

VERGÜTUNG DES VORSTANDS

Die Gesamtvergütung des Vorstands der TELES AG – mit Ausnahme der Vergütung des Vorstandsvorsitzenden – besteht aus erfolgsunabhängigen und erfolgsabhängigen Vergütungskomponenten. Die fixe Grundver-

gütung wird monatlich als Gehalt ausgezahlt. Als Nebenleistungen erhält der Vorstand einen monatlichen Zuschuss für Kranken- und Pflegeversicherung sowie die Gewährung eines Dienstfahrzeugs und den damit einhergehen-

den geldwerten Vorteil. Daneben erhält der Vorstand eine jährliche variable Vergütung, die sich nach dem Grad der Erreichung der mit dem Aufsichtsrat zu Beginn eines Geschäftsjahres abgestimmten ergebnisorientierten Zielvorgaben bestimmt. Darüber hinaus kann der Aufsichtsrat dem Vorstand eine Ermessenstantieme gewähren, deren Höhe sich zum ei-

nen am Gesamterfolg des Unternehmens und zum anderen am persönlichen Erfolg im verantworteten Geschäftsbereich orientiert.

Die Vergütung des Vorstandsvorsitzenden beschränkt sich bis auf weiteres auf die Zurverfügungstellung eines Dienstfahrzeuges und dessen geldwertem Vorteil.

VORSTANDSBEZÜGE

zum 31. Dezember, in T€

	2013		2014	
	Fix	Variabel	Fix	Variabel
Prof. Dr.-Ing. Sigram Schindler *)	41	0	40	0
Oliver Olbrich	215	18	225	0
Thomas Roll **)	56	10	0	0
Summe	312	28	265	0

*) Die Vergütungen für Herrn Prof. Dr.-Ing. Sigram Schindler entsprechen den geldwerten Vorteilen aus der Kfz-Gestellung.

**) Herr Roll: Gesamtbezüge für den Zeitraum 1. Januar bis 30. April 2013.

VERGÜTUNG DES AUFSICHTSRATES

Auch die Vergütung des Aufsichtsrates besteht grundsätzlich aus erfolgsunabhängigen und erfolgsabhängigen Komponenten. Die Aufsichtsratsmitglieder erhalten neben dem Ersatz ihrer Auslagen eine feste jährliche Aufwandsentschädigung. Daneben erhalten die Aufsichtsratsmitglieder eine erfolgsabhängige variable Vergütung in Höhe von 0,15 % eines positiven Konzernergebnisses. Sie ist nach oben auf die

Höhe der Grundvergütung begrenzt.

Der Vorsitzende des Aufsichtsrates erhält das Zweieinhalbfache, sein Stellvertreter das Anderthalbfache der Grund- und Zusatzvergütung.

Die Vergütung des Aufsichtsrates für das Geschäftsjahr 2014 setzt sich wie folgt zusammen:

AUFSICHTSRATSVERGÜTUNG

zum 31. Dezember, in T€

	2013	2014
Prof. Dr. Walter Rust	37,5	37,5
Prof. Dr. h.c. Radu Popescu-Zeletin	22,5	22,5
Prof. Dr.-Ing. Dr.-Oec. Thomas Schildhauer	9,1	15,0
Prof. Dr. Ernst Denert	5,9	0,0
Summe	75,0	75,0

Konzernabschluss

KONZERNBILANZ

zum 31. Dezember, in T€, ausgenommen Anzahl der Stammaktien

	2013	2014
AKTIVA		
Langfristige Vermögenswerte		
Sachanlagen	145	126
Immaterielle Vermögenswerte	8	11
	153	137
Kurzfristige Vermögenswerte		
Vorräte	1.863	879
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	1.581	1.244
Forderungen aus Ertragsteuern	130	45
Sonstige kurzfristige Vermögenswerte	260	154
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	480	636
	4.314	2.958
Summe Aktiva	4.467	3.095

PASSIVA

	2013	2014
Eigenkapital		
Stammaktien (ausgegeben und umlaufend: jeweils 23.304.676)	23.305	23.305
Kapitalrücklage	11.569	11.569
Gewinnrücklagen	-45.017	-46.792
Bewertung von Pensionsverpflichtungen	-119	-224
Rücklage für Währungsdifferenzen	-66	396
Anteile der Gesellschafter des Mutterunternehmens	-10.328	-11.746
Anteile ohne beherrschenden Einfluss	0	0
Eigenkapital gesamt	-10.328	-11.746
Langfristige Verbindlichkeiten		
Langfristige Rückstellungen	451	622
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten ggü. nahe stehende Unternehmen	10.688	10.820
	11.139	11.442
Kurzfristige Verbindlichkeiten		
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	1.373	947
Sonstige Rückstellungen	448	264
Abgegrenzte Erträge	670	449
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten	4	0
Sonstige kurzfristige Verbindlichkeiten	1.161	1.739
	3.656	3.399
Summe Verbindlichkeiten	14.795	14.841
Summe Passiva	4.467	3.095

KONZERN-GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG

zum 31. Dezember, in T€, außer aktienbezogene Informationen

	2013	2014
FORTZUFÜHRENDE GESCHÄFTSBEREICHE		
Umsatzerlöse	10.701	11.446
Gestehungskosten	4.552	5.068
Rohhertrag	6.149	6.378
Vertriebs- und Marketingaufwendungen	3.512	2.935
Forschungs- und Entwicklungsaufwendungen	2.752	2.991
Verwaltungsaufwendungen	2.168	1.876
Sonstige Erträge	1.342	362
Sonstige Aufwendungen	195	595
Betriebsergebnis/ EBIT	-1.136	-1.657
Finanzerträge	359	21
Finanzaufwendungen	235	144
Übriges Beteiligungsergebnis	1.081	0
Ergebnis vor Ertragsteuern aus fortzuführenden Geschäftsbereichen	69	-1.780
Ertragsteuererstattung/-aufwand	-736	-5
Ergebnis aus fortzuführenden Geschäftsbereichen	805	-1.775
AUFGEGEBENE GESCHÄFTSBEREICHE		
Ergebnis aus aufgegebenen Geschäftsbereichen, nach Abzug von Steuern	648	0
Jahresfehlbetrag/-überschuss	1.453	-1.775
davon entfallen auf:		
Gesellschafter des Mutterunternehmens	1.453	-1.775
Anteile anderer Gesellschafter	0	0
Ergebnis je Aktie aus Fortgeführten Geschäftsbereichen		
Unverwässert	0,03	-0,08
Verwässert	0,03	-0,08
Ergebnis je Aktie, gesamt		
Unverwässert	0,06	-0,08
Verwässert	0,06	-0,08
Anzahl der zugrunde gelegten Aktien		
Unverwässert	23.304.676	23.304.676
Verwässert	23.304.676	23.304.676
Zusatzangaben zum Konzernabschluss:		
EBITDA ¹	-1.008	-1.552

¹ Entspricht Betriebsergebnis (2013: -T€ 1.136; 2014: -T€ 1.657) vor Abschreibungen (2013: T€ 128; 2014: T€ 105).

KONZERN-GESAMTERGEBNISRECHNUNG

zum 31. Dezember, in T€

	2013	2014
Jahresfehlbetrag/-überschuss	1.453	-1.775
Sonstiges Gesamtergebnis:		
<i>In der aktuellen Periode erfolgswirksam umgegliedertes sonstiges Ergebnis:</i>		
Zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte; Bewertung	281	0
Gewinn aus Zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte	-1.081	0
Ertragsteuereffekte	12	0
	<u>-788</u>	<u>0</u>
In der aktuellen Periode erfolgswirksam umgegliedertes sonstiges Ergebnis, netto	-788	0
<i>In den Folgeperioden erfolgswirksam umzugliederndes sonstiges Ergebnis:</i>		
Währungsumrechnungsdifferenzen ausländischer Tochterunternehmen	-297	462
	<u>0</u>	<u>0</u>
In den Folgeperioden erfolgswirksam umzugliederndes sonstiges Ergebnis, netto	-297	462
Versicherungsmathematische Verluste aus leistungsorientierten Verpflichtungen gemäß IAS 19	-45	-105
In den Folgeperioden nicht erfolgswirksam umzugliedernde Posten, netto	-45	-105
Sonstiges Ergebnis, nach Abzug von Steuern	-1.130	357
Gesamtergebnis, nach Abzug von Steuern	323	-1.418
davon entfallen auf:		
Gesellschafter des Mutterunternehmens	323	-1.418
Anteile anderer Gesellschafter	0	0

ENTWICKLUNG DES KONZERNEIGENKAPITALS

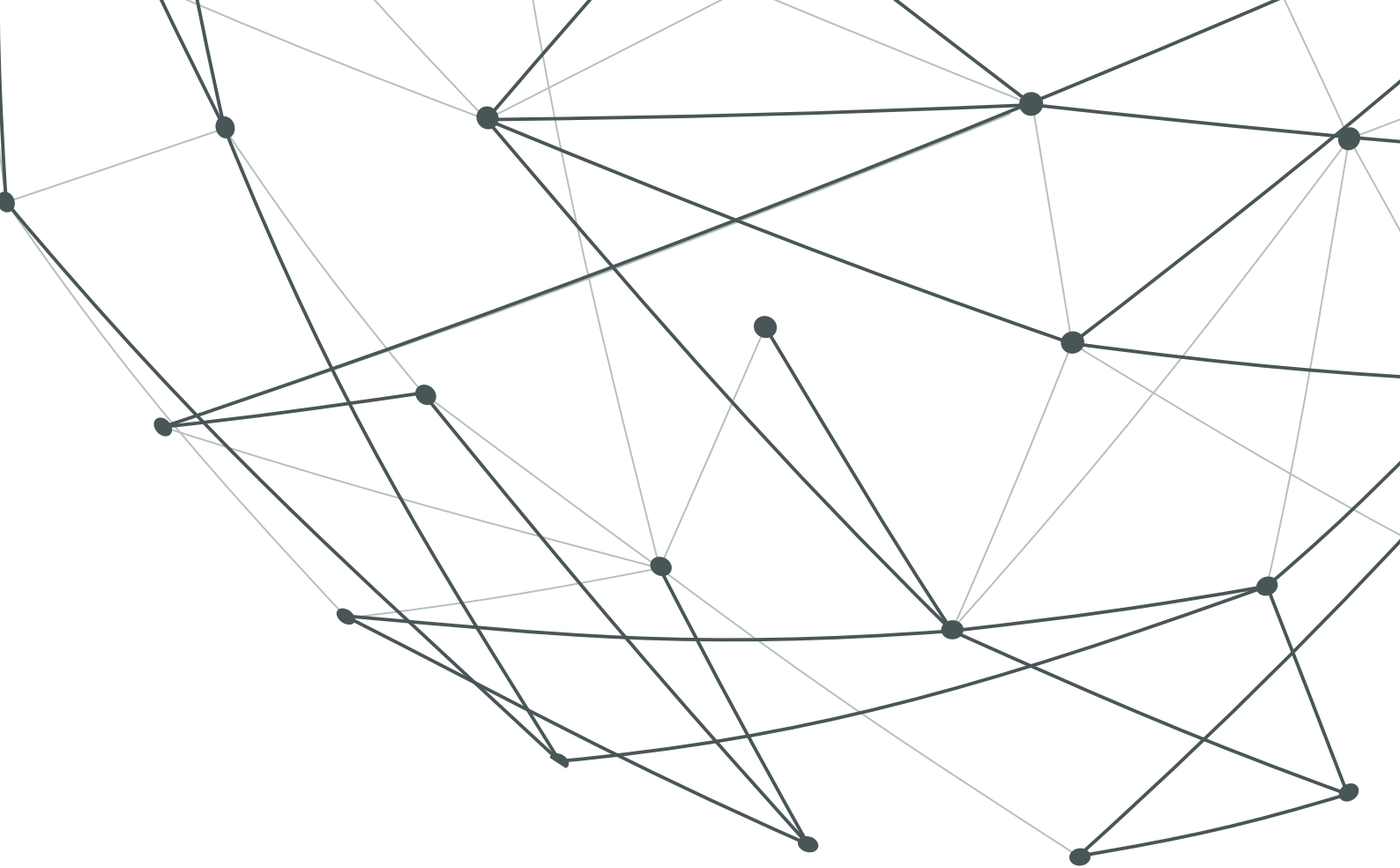
in T€, Anzahl der Stammaktien: 23.304.676

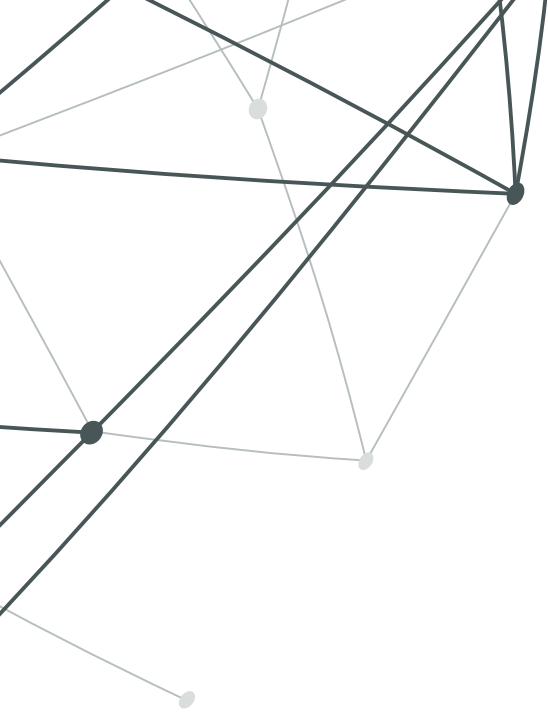
	Nominalwert der Aktien	Kapitalrücklage	Gewinnrücklage	Rücklage für Zeitbewertung	Bewertung von Pensionsverpflichtungen	Rücklage für Währungs-differenzen	Summe	Anteile ohne beherrschenden Einfluss	Eigenkapital Summe
31. Dezember 2012	23.305	11.569	-46.470	788	-74	231	-10.651	0	-10.651
Jahresüberschuss	-	-	1.453	-	-	-	1.453	0	1.453
Sonstiges Ergebnis	-	-	-	-788	-45	-297	-1.130	0	-1.130
31. Dezember 2013	23.305	11.569	-45.017	0	-119	-66	-10.328	0	-10.328
Jahresfehlbetrag	-	-	-1.775	-	-	-	-1.775	0	-1.775
Sonstiges Ergebnis	-	-	-	-	-105	462	357	0	357
31. Dezember 2014	23.305	11.569	-46.792	0	-224	396	-11.746	0	-11.746

KONZERNKAPITALFLUSSRECHNUNG

zum 31. Dezember, in T€

	2013	2014
Kapitalfluss aus operativer Geschäftstätigkeit		
Jahresfehlbetrag/-überschuss	1.453	-1.775
Anpassung des Jahresfehlbetrags/-überschuss an den Operativen Cash Flow:		
Ergebnis aus Entkonsolidierung	0	-90
Ertragsteuern	-736	-5
Finanzergebnis:		
Folgebewertung Besserungsabrede Sigram Schindler Beteiligungsgesellschaft mbH	195	97
Zinsergebnis	21	41
Dividende GRAVIS	-340	-15
Veräußerung Anteile GRAVIS	-1.081	0
Wertberichtigungen auf Forderungen	255	-82
Wertminderung auf Vorräte	-128	166
Abschreibungen auf Sachanlagen	124	98
Abschreibungen auf Immaterielle Vermögenswerte	4	7
Veränderungen der Rückstellungen, Pensionsverpflichtungen und Zuwendungen der öffentlichen Hand	-1.359	66
Veränderungen sonstiger Bilanzposten:		
Vorräte	-45	818
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	1.203	406
Andere kurzfristige Vermögenswerte & Rechnungsabgrenzungsposten	372	107
Kurzfristige Verbindlichkeiten	-1.276	-460
Rückstellungen und sonstige Verbindlichkeiten	-790	-94
Effekte aus nicht zahlungswirksamen Wechselkursänderungen	-297	462
Erhaltene Ertragsteuern	748	94
Erhaltene Zinsen	1	0
Gezahlte Zinsen	0	-6
Mittelabfluss aus operativer Geschäftstätigkeit	-1.676	-165
Kapitalfluss aus Investitionstätigkeit		
Erwerb von Sachanlagen	-57	-79
Erwerb von Immateriellen Vermögenswerten	-7	-11
Besserungsrecht	568	0
Dividende GRAVIS	250	11
Veräußerung Anteile GRAVIS	1.081	0
Mittelabfluss aus Investitionstätigkeit	1.835	-79
Kapitalfluss aus Finanzierungstätigkeit		
Darlehen von nahe stehenden Unternehmen und Personen	0	400
Mittelzufluss aus Finanzierungstätigkeit	0	400
Nettoveränderung der Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	159	156
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente, Jahresbeginn	321	480
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente, Jahresende	480	636
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente beinhalten: Geldmarktfonds	70	60





Mit Erfahrung Welten verbinden.

KONTAKT

TELES AG Informationstechnologien

Ernst-Reuter-Platz 8

10587 Berlin

www.teles.com

Investor Relations

Telefon: +49 (30) 399 28 208

E-Mail: IR@teles.com

Hinweis

Das hier vorliegende Dokument beinhaltet einen verkürzten Konzernabschluss sowie einen verkürzten Konzernlagebericht. Die Veröffentlichung eines verkürzten Konzernabschlusses und verkürzten Konzernlageberichts entspricht nicht der gesetzlich vorgeschriebenen Form. Der vollständige Jahres- und Konzernabschluss sowie der vollständige Lagebericht und vollständige Konzernlagebericht der TELES Aktiengesellschaft Informationstechnologien wurde von der Ernst & Young GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, Berlin, geprüft und mit einem uneingeschränkten Bestätigungsvermerk versehen. Im Bestätigungsvermerk wird pflichtgemäß auf die Ausführungen zu bestandsgefährdenden Risiken verwiesen (s. Abschnitt „Finanzierung/Going Concern“).

Der vollständige Jahres- und Konzernabschluss sowie Lagebericht und Konzernlagebericht der TELES Aktiengesellschaft Informationstechnologien einschließlich Bestätigungsvermerk ist unter www.teles.com zugänglich.

